

Shpotov, B. O sovremennykh teoriyakh konkurentnykh preimushchestv i otraslevogo lidirovaniya [Elektronnyy resurs] / B. Shpotov // Problemy teorii i praktiki upr. — 2001. — № 3. — Rezhim dostupa: http://vasilieva.narod.ru/ptpu/9_3_01.htm. — Data dostupa: 17.10.2016.

2. Research and Innovation performance in EU Member States and Associated countries. Innovation Union progress at country level 2013. — European Union, 2013.

3. *Ragnitz, J.* Explaining the East Germany Productivity Gap — The Role of Human Capital [Electronic resource] / J. Ragnitz // What Went Wrong in East Germany and What Can Be Done? : Kiel Working Papers Coll. № 1, Jan. 2007. — Mode of access: http://www.ifw-kiel.de/pub/kap/kapcoll/kapcoll_01.pdf. — Date of access: 10.10.2016.

4. *Праневич, А. А.* Интеграционные объединения стран: проблемы и факторы конкурентной устойчивости в современной мировой экономике / А. А. Праневич // Белорус. экон. журн. — 2016. — № 1. — С. 4—22.

Pranevich, A. A. Integratsionnye ob"edineniya stran: problemy i faktory konkurentnoy ustoychivosti v sovremennoy mirovoy ekonomike / A. A. Pranevich // Belorus. ekon. zhurn. — 2016. — № 1. — S. 4—22.

Статья поступила в редакцию 09.12.2016 г.

УДК 336.62

О. Пузанкевич
BSEU (Minsk)

ACCOUNT RECEIVABLE AND METHODS OF ITS OPTIMIZATION

In article the essence and content of account receivable, the reason of its origin reveals. The expanded classification of account receivables is provided along with its its dynamics for the period from 2011 to 2015 years. Feasibility of enhancement of management of the corresponding financial category is proved and optimization methods of its amount (methods of planning, control and collection) are formulated.

Keywords: account receivable; management; financial resources; financial condition; optimization; safety; functioning; collection; accumulation; efficiency; financial independence.

О. А. Пузанкевич
кандидат экономических наук, доцент
БГЭУ (Минск)

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И МЕТОДЫ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

В статье раскрывается сущность и содержание дебиторской задолженности, причины ее возникновения. Представлена расширенная классификация дебиторской задолженности и оценена ее динамика за 2011—2015 гг. Доказана целесообразность совершенствования управления соответствующей финансовой категорией и сформулированы методы оптимизации ее объема (способы планирования, контроля и взыскания).

Ключевые слова: дебиторская задолженность; управление; финансовые ресурсы; финансовое состояние; оптимизация; безопасность; функционирование; взыскание; аккумуляция; эффективность; финансовая независимость.

Одной из особенностей современного этапа хозяйствования становится совершенствование управления финансами предприятий, от состояния которых во многом зави-

сят не только конечные результаты их деятельности, но и непрерывное функционирование. Активность финансов заключается не только в аккумуляции и распределении необходимых ресурсов для обеспечения непрерывной и результативной хозяйственной деятельности, но и является первостепенной предпосылкой эффективного функционирования любой организации. В такой ситуации целесообразно создание результативного финансового менеджмента, который позволяет рационализировать источники и направления денежных потоков для достижения финансовой безопасности соответствующей экономической структуры. Это в значительной мере касается платежеспособности предприятий, которая обеспечивает приобретение необходимых ценностей для производства и своевременное выполнение обязательств перед государством, работниками и партнерами.

Платежеспособность зависит от множества факторов и рассматривается в целом как интегрированный показатель, сущность которого отражает в основном финансовые возможности хозяйственного субъекта, обеспечивающие своевременное осуществление расчетов с участниками воспроизводственного процесса. На практике платежеспособность определяется с помощью ряда показателей: степени ликвидности баланса, уровня задолженности, коэффициента финансовой независимости, прибыли и т.д. [1].

Среди множества причин, которые влияют на платежеспособность предприятия, особое место принадлежит дебиторской задолженности, оптимизация размеров которой позитивно влияет на необходимый объем финансовых ресурсов, используемых в хозяйственном обороте предприятия.

В современной экономике основная часть финансовых обязательств между участниками воспроизводственного процесса осуществляется по безналичному расчету. Как правило, в такой ситуации поступление денег на счет за реализованную продукцию не совпадает со сроком предоставления товаров, услуг и работ, вследствие чего появляется дебиторская задолженность.

Это означает, что расчеты производятся посредством не уплаты наличных денег, а записи в документах, подтверждающих их перечисление на соответствующий банковский счет. Таким путем осуществляются расчеты в основном между партнерами по бизнесу, государством и финансово-кредитными институтами. В последние годы расширяется применение безналичных расчетов и при выплате персональных вознаграждений рабочим и служащим. Развитие безналичных расчетов обусловлено их преимуществами и высокой эффективностью, которая находит выражение прежде всего в уменьшении издержек производства и обращения (экономия трудовых затрат, потребности в наличных деньгах, сокращение длительности их кругооборота, укрепление прав потребителей в оценке выполнения договоров и т.д.). В связи с этим дебиторскую задолженность можно считать нормальным явлением, т.е. финансовой категорией, образовавшейся в процессе выполнения финансовых обязательств с помощью безналичных расчетов.

Как показало исследование, основными причинами, влияющими на объем и продолжительность действия дебиторской задолженности, являются:

- технические условия, которые необходимо выполнить для завершения факта реализации продукции. Поскольку цикл продажи товаров, услуг, работ считается законченным только после поступления денег на счет производителя, то ему должна предшествовать передача продукции. Затем следует оформление платежных документов, их предоставление в банк, который при наличии средств у покупателя завершает выполнение соответствующих финансовых обязательств. Таким образом, вынужденная отсрочка оплаты учитывает необходимое время для осуществления этих операций. В данном случае характер дебиторской задолженности вызван техническими обстоятельствами;
- кредитная политика предприятия определяет отсрочку платежа при предоставлении коммерческого кредита или оплате за продукцию постепенно, в заранее оговоренные сроки. Коммерческий кредит предоставляется в виде перенесения срока платежей

на определенный период времени (от 10 до 60 дней) от поставки продукции. Такая тактика позитивно влияет на увеличение масштабов продаж и в определенной мере компенсирует отвлечение финансовых ресурсов производителя. Продажа крупных партий товаров высокой стоимости по согласованию между партнерами может происходить постепенно (квартал, месяц). В этих случаях размер дебиторской задолженности и продолжительность ее существования увеличивается, как и цена за их приобретение;

- неплатежеспособность партнеров или временные трудности при выполнении финансовых обязательств влекут за собой, как правило, создание просроченной задолженности, возникновение заторов в движении причитающихся денежных средств, что отрицательно сказывается на финансовом состоянии производителя.

Вышеупомянутые причины возникновения дебиторской задолженности, как и исследование других признаков данной финансовой категории, позволяет нам обосновать расширенную классификацию дебиторской задолженности по многим критериям (табл. 1).

Таблица 1. Классификация дебиторской задолженности

Критерий	Виды дебиторской задолженности	Комментарии
Причины возникновения	<ul style="list-style-type: none"> • текущая; • отсроченная; • просроченная 	<ul style="list-style-type: none"> • обязательные технические предпосылки; • коммерческий кредит или постепенная оплата; • нарушение финансовой дисциплины
Валюта расчетов	<ul style="list-style-type: none"> • национальная; • иностранная 	<ul style="list-style-type: none"> • белорусский рубль; • доллар США, евро, российский рубль и др.
Контрагенты	<ul style="list-style-type: none"> • покупатели и заказчики; • финансово-кредитные организации; • прочие субъекты 	<ul style="list-style-type: none"> • за реализованную продукцию; • переплата обязательных платежей; • задолженность подотчетных лиц
Способ погашения	<ul style="list-style-type: none"> • денежные средства; • факторинг; • через налоговые органы 	<ul style="list-style-type: none"> • поступление на счет производителя; • в качестве залога банку выступает дебиторская задолженность; • при подтверждении достоверности существующей задолженности
Вероятность погашения	<ul style="list-style-type: none"> • нормальная; • сомнительная; • безнадежная 	<ul style="list-style-type: none"> • возможность взыскания дебиторской задолженности; • финансовые трудности партнеров; • банкротство

Источники: составлено автором.

Наличие значительных масштабов дебиторской задолженности, особенно просроченной, которая имеет сомнительный или безнадежный характер, отрицательно сказывается на непрерывности функционирования предприятий и часто приводит к ухудшению результатов их хозяйственной деятельности. Тем самым сокращаются финансовые возможности предприятия и учащаются заторы в движении денежных средств с эффектом домино, парализующим действия организации. В такой ситуации снижается устойчивое развитие национальной экономики.

Исследование соответствующей проблемы и анализ динамики дебиторской задолженности хозяйствующих субъектов Республики Беларусь за последние 5 лет подтверждает, что ее объем на микроуровне остается высоким, а темпы увеличения опережают рост реализованной продукции (см. рисунок).

Таким образом, в течение анализируемого периода только в 2012 г. темпы роста дебиторской задолженности были более низкими, чем рост объема реализованной продукции. В такой ситуации особую угрозу устойчивой безопасности развития национальной экономики Беларуси представляет увеличение просроченной дебиторской задолженности, которая в значительной степени сокращает финансовые возможности хозяйствующих субъектов (табл. 2).



Соотношение темпов роста дебиторской задолженности и выручки от реализации продукции
(к соответствующему периоду предшествующего года)

Источники: разработано автором на основании [2].

Таблица 2. Динамика дебиторской задолженности белорусских субъектов хозяйствования, млн р.

Показатель	01.01.2012 г.	01.01.2013 г.	01.01.2014 г.	01.01.2015 г.	01.01.2016 г.
Дебиторская задолженность	107 040,7	155 104,6	195 821,4	218 745,6	269 822,1
В том числе: просроченная	11 613,8	17 174,6	29 125,4	4077,0	60 416,7
в процентах к общей	10,8	11,1	14,9	18,5	22,4

Источники: составлено автором на основании [2].

Данные табл. 2 подтверждают, что масштабы просроченной дебиторской задолженности постоянно возрастают, одновременно увеличивается ее доля в общем объеме невыполненных финансовых обязательств. Просроченная дебиторская задолженность на 1 января 2012 г. наблюдалась у 68,3 % белорусских организаций, а на 1 января 2016 г. повысилась до 74,4 %.

Устранению негативных явлений в данной сфере может способствовать рационализация системы управления процессом формирования и взыскания дебиторской задолженности. Основные принципы ее обоснования заключаются в обеспечении повышения ответственности и мотивации работников, обеспечивающие оптимизацию объема задолженности посредством применения прогрессивных методов анализа и контроля за своевременным выполнением финансовых обязательств [3].

В условиях усложнения хозяйственных процессов рациональное управление дебиторской задолженностью во многом зависит от комплексного подхода к совершенствованию важнейших участков финансовой деятельности. Поскольку дебиторская задолженность является следствием всего производственного цикла, то ее оптимизация становится возможной лишь при ускорении всего хозяйственного оборота. Первостепенное значение имеет рационализация отгрузки готовой продукции, сокращение документооборота, применение эффективных форм расчетов и методов взыскания возникшей задолженности. Качественное выполнение этих задач способно содействовать решению основной цели управления дебиторской задолженностью, которая заключается в оптимизации ее величины как важного фактора финансовой безопасности предприятия.

Поскольку отгрузка продукции является ключевым условием для прецедента оплаты за реализованную продукцию, то целесообразно регулировать время и место нахож-

дения покупателей, для того чтобы приблизить поступление денежных средств. Для этой цели следует обосновать программу (конкретную модель) очередности отгрузки товаров, которая содействовала бы обеспечению синхронизации потребности в финансовых ресурсах. Дальнейшие действия менеджеров следует направить на ускорение оборота платежных документов, которые являются обязательным условием реального возникновения входных финансовых потоков. Для решения этих задач важное значение имеет выбор форм расчетов, а также быстрое оформление необходимых документов, их передача в банк и оперативность оплаты обязательств. Действующая практика подтверждает, что возможность реализации этой задачи обеспечивает научная обоснованность данного процесса, механизация оформления платежных документов и улучшение отношений с партнерами по бизнесу и кредитными учреждениями.

Одним из методов рационализации экономических отношений является выбор эффективной кредитной политики, которая может содействовать росту объема выручки от реализации продукции и повышению рентабельности производства. Для этого целесообразно фиксировать изменение величины дебиторской задолженности во взаимосвязи с основными экономическими параметрами изменения объема продаж, уровня затрат, дополнительных доходов и размеров кредитного риска. С этой целью необходимо использовать активные экономические инструменты, которые стимулируют выполнение принятых обязательств (скидки за досрочное погашение обязательств, штрафные санкции за несвоевременность оплаты, повышение стоимости реализованной продукции за счет дополнительных затрат по финансированию просроченных платежей).

Одновременно требуется осуществление постоянного и активного контроля за поступлением денежных средств по всем финансовым обязательствам и плательщикам. Опыт передовых предприятий подсказывает, что эффективность контроля возрастает при использовании технических средств, а также глубокого анализа причин возникновения просроченной дебиторской задолженности. Поскольку основная из них — неустойчивое финансовое состояние субъектов, то уже на стадии заключения договоров и приближения сроков оплаты выставленных счетов следует оценивать тенденции изменения приоритетных показателей деятельности плательщиков. Одновременно оцениваются реальные возможности своевременного выполнения ими финансовых обязательств. Для решения этой проблемы детально изучаются причины возникновения просроченной дебиторской задолженности, платежеспособность предприятия и возможности ликвидации возникших финансовых затруднений. Анализ соответствующих показателей осуществляется на основе финансовой отчетности должников. В развитых странах действуют специальные информационные центры, которые за определенную плату предоставляют материалы аналитических исследований о деятельности плательщика и прогнозы изменений их основных параметров на ближайшую перспективу. В определенной мере такая практика дает возможность быстрее получить необходимую информацию и соответствующе реагировать на принятие конкретных мер по ее взысканию [4].

Одним из важных этапов управления дебиторской задолженностью становится применение разнообразных методов ее взыскания, которые позволяют ускорить погашение соответствующих обязательств. Эффективность данного процесса предполагает наличие должного учета задолженности в разрезе конкретных плательщиков с указанием срока выполнения финансовых обязательств. Для принятия конкретных мер соответствующие сведения ежедневно анализируются финансовыми работниками, которые обязаны компетентно решать данные проблемы. При этом необходимо сохранить партнерские отношения и достичь финансовой выгоды.

В первую очередь целесообразно предварительно напоминать плательщику о необходимости погашения долга. При отсутствии должной реакции с его стороны следует изучить случаи и причины отказов от оплаты счетов. К ним, как правило, относятся изменения в ассортименте, качестве продукции и другие нарушения условий договора. Раз-

решения этих споров можно достичь посредством предоставления скидок, других льготных условий при дополнительной отгрузке товаров и их оплате.

Одним из способов снижения дебиторской задолженности в Республике Беларусь является возможность перенесения налоговых обязательств на должника.

Возникновение дебиторской задолженности вследствие финансовых затруднений у покупателя требует применения других мер, которые могут гарантировать поступление финансовых ресурсов за реализованную продукцию. Одним из источников покрытия кассовых разрывов между обязательными платежами производителя и поступлениями денежных средств его покупателей является факторинг. Как известно, факторинг предоставляется коммерческим банком как источник финансирования текущей деятельности поставщика посредством выкупа его дебиторской задолженности. На национальном рынке осуществляются в основном разовые факторинговые операции, предполагающие предоставление необходимых финансовых ресурсов. Таким образом, факторинг снижает степень риска и повышает ликвидность дебиторской задолженности. В развитых странах факторинговым фирмам осуществляется передача следующих функций управления дебиторской задолженностью: оценка платежеспособности потенциальных покупателей продукции; ежедневный мониторинг дебиторской задолженности; составление отчетов о движении денежных средств и др. [5].

В отечественной практике, когда взыскание задолженности становится невозможным, кредитор имеет право обратиться в суд. Это решение сопровождается определенными расходами, поэтому целесообразно рассчитать выгоду от получения потенциальных доходов, уменьшенных на судебные издержки.

Развитие теоретических основ управления финансами субъектов хозяйствования и их оснащение современной техникой расширяет возможности организации комплексного процесса управления дебиторской задолженностью как одного из важных факторов повышения эффективности их деятельности.

Л и т е р а т у р а

1. *Ткачук, М. И.* Управление оборотными активами предприятия: теория и практика : пособие для студентов вузов / М. И. Ткачук, О. А. Пузанкевич. — Минск : Тисей, 2007. — 144 с.

Tkachuk, M. I. Circulating asset management of the entity: theory and practice : benefit for students of higher education institutions / M. I. Tkachuk, O. A. Puzankevich. — Minsk : Tisey, 2007. — 144 p.

2. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. — Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/ectendencies/>. — Дата доступа: 05.11.2016.

3. Финансы организации : учеб. пособие / О. А. Пузанкевич [и др.] ; под ред. О. А. Пузанкевич. — Минск : БГЭУ, 2016.

Finance of the organization : studies manual / O. A. Puzankevich [et al.] ; under the editorship of O. A. Puzankevich. — Minsk : BSEU, 2016.

4. *Мыцких, И. П.* Классификация видов неплатежеспособности коммерческих организаций для целей антикризисного управления / И. П. Мыцких, В. А. Мыцких // Белорус. экон. журн. — 2015. — № 3. — С. 92—103.

Mytskikh, I. P. Classification of types of insolvency of the commercial organizations for the purposes of crisis management / I. P. Mytskikh, V. A. Mytskikh // Belarusian Econ. J. — 2015. — № 3. — P. 92—103.

5. *Bernsten, S.* The Investment Stragies of Sovereign Wealth Funds / S. Bernsten, J. Lerner, A. Schoar // The J. of Econ. Perspectives. — 2014. — Vol. 27, № 2. — P. 219—237.

Статья поступила в редакцию 11.11.2016 г.